

Suplemento económico de **Página/12**

Domingo 26 de julio de 1998
Año 9 - N° 431



- Comercial del Plata es uno de los grupos más importantes, con activos por 1400 millones de dólares.
- Busca bajar su deuda de 900 millones de dólares a la mitad para seguir en carrera.
- Vende el 25% de Compañía General de Combustibles (CGC), el corazón del grupo.
- También la mitad del Tren y el Parque de la Costa, el 19,6% de Aguas Argentinas y sus participaciones en Ferroexpreso Pampeano y en Central Térmica Güemes.
- Con esa liquidación espera recaudar de 300 a 380 millones de dólares.
- Reportaje a Jorge Romero Vagni, director general de Comercial del Plata.
- Opina Bernardo Kosacoff, economista de la Cepal.

El Grupo Soldati vende para sobrevivir: ¿se cae o llega a destino?

EN LA CUERDA FLOJA

Image Bank

Por C. Z.

El director general de Sociedad Comercial del Plata, Jorge Romero Vagni, explicó a **Cash** la estrategia del holding de la familia Soldati para sobrevivir. América latina aparece como referente a la hora de evaluar los próximos pasos del grupo que busca salir de sus problemas financieros. La expansión regional en nichos de mercado es la estrategia elegida por Comercial del Plata para afianzarse como uno de los grupos líderes locales. Y Vagni no duda, como no podía ser de otra forma, de que la nueva etapa los dejará bien parados.


Gustavo Ercole

El Grupo Soldati da su opinión

"No habrá caída, somos y seremos líderes"

–¿Cuál será el camino del grupo: terminarán vendiendo todos sus activos o se quedarán con algunos para consolidarse en un nicho?

–Hemos decidido concentramos en aquellos negocios que nos permitan expandirnos en América latina teniendo una base firme en la Argentina en la cual podamos pisar fuerte. Ese golpe de timón de nuestra estrategia después de haber participado del proceso de privatizaciones –que nos permitió posicionarnos como un grupo fuerte– y de haber dejado aquellos sectores a los que no considerábamos como estratégicos. Ahora todos nuestros esfuerzos estarán en petróleo y gas –a través de CGC–, en entretenimientos, servicios públicos e ingeniería y construcciones. Todo el resto fue vendido. Aunque el caso de EG3 fue especial. Tuvimos una buena oportunidad para salir y el producto de la operación fue reinvertido en zonas petroleras latinoamericanas y en estaciones de servicio en Guatemala, Ecuador, El Salvador y Paraguay. Algo cambió: no queremos más ser socios pasivos. Queremos ser los operadores de nuestras empresas en negocios bien específicos.

–Algunos grupos no pudieron reconvertirse y sucumbieron.

–No nos vamos a caer; somos y seguiremos siendo líderes. Pensamos que los mercados petroleros latinoamericanos no están maduros y hay espacio para *conquistarlos*. Por suerte la mayoría de los países latinoamericanos están siguiendo el modelo argentino, algunos más rápidos, otros más lentos. Pero van hacia la liberalización de los mercados y la desregulación de las economías. Nosotros estamos listos y preparados para tomar posición y continuar creciendo. Al mismo tiempo, tenemos planes para bajar el nivel de endeudamiento. Nosotros aspiramos a disminuirlo sin evitar que el grupo siga creciendo. Justamente, la intención de vender a un socio estratégico parte de CGC es para que pueda mantener el ritmo de expansión. En este sentido, las conversaciones están muy avanzadas. Ya hay un preacuerdo firmado. Esto quedará definido en el próximo trimestre. Si no llegamos a un acuerdo, habrá una compulsa entre distintos interesados a través de un banco internacional. Nuestro objetivo es que el 75 por ciento de CGC que retendremos valga aún más que el 100 por ciento actual.

–¿A cuánto debería disminuir la deuda para que la nueva estrategia les permita afianzarse?

–Hasta una relación uno a uno con el patrimonio neto. Esto se logrará hacia fin de año (de ser así, la deuda debería bajar a 460 millones). Además de buscarle socio a CGC y al Tren de la Costa, estamos a punto de vender un activo muy importante que no puedo revelar cuál es, pero que servirá para disminuir deuda en forma directa (se trataría de Aguas Argentinas).

–¿Por qué en varias oportunidades prometieron bajar la deuda y nunca pudieron cumplir?

–Tradicionalmente el grupo aceptó las invitaciones de operadores extranjeros para participar de negocios, muchas veces de las privatizaciones. Pero el cambio que impusimos ahora es que ya no salimos de las áreas que no sean las estratégicas. Y nos han invitado el año pasado para comprar parte del Correo y de los aeropuertos y no quisimos. Este es un cambio trascendental. Ahora nos decidimos: nos concentramos en lo estratégico, bajamos deuda y vamos para adelante. El año pasado ya habíamos efectuado una limpieza de sectores, pero invertimos en oportunidades que eran únicas, como las áreas petroleras en Latinoamérica. Por otra parte, la crisis asiática nos impidió abrir el capital de CGC en el mercado bursátil. Y eso no nos permitió bajar la deuda. También en el '93 queríamos realizar la oferta pública de CGC. ¿Qué pasó? Ya con la lapicera en la mano, estando en Nueva York, me negué a firmar la salida a la Bolsa porque en ese momento CGC valía 250 millones y yo pensé que en dos años valdría el doble. Y así fue.

–¿Nunca se arrepintieron de haber construido el Tren y el Parque de la Costa, que hasta ahora sólo les dio pérdidas?

–Para nada. Es cierto que nos provocó un alto endeudamiento. Lo que no es verdad es que sea un mal negocio. Pensar eso es un error tremendo. Por supuesto que si tuviéramos que empezar de nuevo lo haríamos distinto. Pero hay que reconocer que fuimos los primeros en detectar –hace más de tres años– que la diversión era un buen negocio en la Argentina. Ya terminamos con la etapa del sufrimiento, la de las inversiones. Ahora llega el momento de las alegrías. Hemos sido criticados por esta inversión, pero a partir del año que viene dará ganancias. Justamente, ahora que el Tren está en una etapa saludable, es el momento de buscar el socio estratégico. Ya hemos dado un mandato a un banco de inversión americano y tenemos conversaciones con cinco grupos interesados. La venta será antes de fin de año. Además, construiremos un hotel y un parque temáticos en las 22 hectáreas que están frente al Parque de la Costa. Y otras 300 hectáreas en la zona en donde se desarrollarán proyectos inmobiliarios y de entretenimiento.

–Si el Tren forma parte de su estrategia central y cree que dará ganancias en el corto plazo, ¿por qué entonces le busca un socio?

–Nos comprometidos a bajar endeudamiento. Sabíamos que era un buen negocio pero no teníamos experiencia y no nos asociamos con nadie. Y ahora nos vemos en la necesidad de incorporar a alguien con más experiencia que le agregue valor.

–¿Fue entonces un error haber entrado en un negocio que no conocían?

–Sí, es muy probable. Pero eso ya forma parte del pasado.

Por Claudio Zlotnik

El holding de Santiago Soldati está haciendo equilibrio. Está en la cuerda floja. Consigue terminar con éxito su reestructuración o se cae como otros tantos grupos nacionales. Sociedad Comercial del Plata trata de llegar a la meta con un golpe de timón en su política. Esto implica empezar a compartir o directamente dejar algunos negocios para concentrarse sólo en aquellos nichos que den el perfil de la nueva estrategia y extender sus brazos hacia América latina. El objetivo: achicar la deuda de 900 millones de dólares, gran parte con vencimiento en el corto plazo, que le genera fuertes erogaciones en intereses y que, por lo tanto, le resta utilidades al grupo. La pregunta que desvela a analistas de la city es si Comercial del Plata tendrá éxito en su misión o se quedará a mitad de camino. Si logrará posicionarse como uno más de los grupos especializados en nichos de mercados o si, por el contrario, le espera un fracaso que signifique su caída sin red de contención.

Por su diversificación y por el monto de activos que maneja –unos 1400 millones de dólares–, Comercial del Plata es uno de los grupos locales más importantes. Pero ese liderazgo se pondrá a prueba en los próximos meses, cuando empiecen a verse los resultados de su reestructuración. Recién entonces se sabrá si la suerte del holding se parecerá más al destino del grupo Macri, por ejemplo, que se atrincheró en negocios específicos (alimentos, correo, construcción) tras desprenderse de Sevel o si quedará desmembrado como Garovaglio y Zorraquín o Bunge & Born, que terminaron ahogados por los pasivos o por no encontrar una estrategia de crecimiento en el nuevo escenario económico. O si bien su destino se parecerá a las de las familias Gruneisen que, tras la venta de Astra, se repartió los dividendos y salió del negocio petrolero. O la de Terrabusi, que tras vender a extranjeros la fábrica de galletitas se dedica a administrar un fondo de inversión. La historia de los grupos económicos tuvo un antes y un después con la apertura de la economía a la competencia externa. Ahora la familia Soldati está atravesando su propio proceso de cambio.

Ajuste: ***Los dados están echados. La reestructuración del holding Soldati está en marcha. Sólo hay que esperar para ver si llega a la otra orilla.***

El conglomerado de Soldati fue uno de los principales beneficiarios del proceso privatizador. Fue a partir de entonces que tomó un fuerte empuje ya que anteriormente basaba sus negocios en el área petrolera. Durante esta década ingresó como accionista en Telefónica de Argentina, Telefé, Transportadora de Gas del Norte, Aguas Argentinas, Aguas de Santa Fe, Central Térmica Güemes, Transener, Ferroexpreso Pampeano y en el Tren de la Costa. Su estrategia agresiva lo llevó a crear una especie de potpourri de negocios. Pero su expansión tuvo un costo: el alto endeudamiento. Elevado pasivo que lo obliga a repensar su estrategia de crecimiento. Y que a la vez dibuja un signo de interrogación sobre su futuro.

En Comercial del Plata aseguraron a **Cash** que el objetivo número uno es reducir a la mitad el endeudamiento. Para lograrlo, antes

Números

Activos (millones de $):	1415
Patrimonio Neto (millones de $):	424
Deuda total (millones de $):	900
Pago de intereses en 1997 (millones de $):	73
Producción de petróleo '97 (miles de metros cúbicos):	1192
Reservas de petróleo comprobadas (miles metros cúbicos):	6781
Producción de gas natural '97 (miles metros cúbicos):	616
Reservas de gas comprobadas (miles metros cúbicos):	13.292
Retorno sobre el Patrimonio neto:	7,5%
Ganancia del holding en 1997 (millones de $):	30,3
Ganancia del holding en 1996 (millones de $):	36,3

Fuente: Sociedad Comercial del Plata.





de que termine el año venderán las siguientes participaciones:

◆ El 25 por ciento de Compañía General de Combustibles (CGC), el corazón del grupo, que está valuado en unos 500 millones de dólares y que representa el 65 por ciento de los activos totales.

◆ La mitad del paquete accionario del Tren y el Parque de la Costa. Desde su inauguración –hace más de un año– no hizo más que traerle pérdidas y dolores de cabeza. Juntarían entre 60 y 100 millones de dólares, según la fuente sea del mercado o de la propia empresa.

◆ 19,6 por ciento de Aguas Argentinas y las participaciones en las demás compañías de distribución de agua en las que Comercial del Plata participa en distintos puntos del país y en Bolivia. Si este alejamiento se concreta, Soldati y sus socios podrían hacerse de otros 120 a 150 millones de dólares, con los cuales podría cancelar un eurobono que vence en diciembre próximo. El comprador será el grupo controlante de estas compañías: la francesa Lyonnaise des Eaux.

◆ Ferroexpreso Pampeano.

◆ Central Térmica Güemes.

En esas dos últimas empresas retienen pequeñas participaciones y contabilizan pérdidas año tras año.

Si todas estas operaciones se concretan, el holding recaudaría entre 300 y 380 millones. Pero la aspiración es recaudar todavía unos 100 millones más, por lo que debería poner a la venta otros activos.

Pero ésta no es la primera vez que el holding de Soldati encara una profunda reestructuración para tapar agujeros financieros. En más de una oportunidad prometió que ésa sería la última vez que vendería propiedades para reducir los pasivos. Pero la promesa siguió en pie, pese al paso del tiempo. Algo de esto sucedió en 1993 cuando se desprendió del 5 por ciento del paquete accionario de Telefónica de Argentina, que le dejó en la caja 85 millones de dólares. Por aquel entonces también dejó sus negocios en Durlock, Droguería Suizo-Argentina, en empresas de televisión por cable en Chile y en La Plata, y en Philco. El objetivo perseguido entonces era similar al actual: bajar deuda. Pero los pasivos siguieron creciendo. Hace cinco años, las obligaciones del grupo llegaban a los 350 millones de dólares, casi la tercera parte de las que acumula ahora.

El fracaso de la estrategia por achicar los pasivos llevó al holding a dejar Telefé hace dos años, donde poseía el 14 por ciento del paquete accionario. En el 1997, Comercial del Plata dio otra vuelta de tuerca alejándose de empresas que hasta ese momento formaban parte del nudo central de sus negocios. Así, cedió sus participaciones en la petrolera EG3, Transener, Refinería San Lorenzo, Dapsa y Parafina del Plata. Y se asoció al 50 por ciento con la mexicana ICA en Sociedad del Plata Construcciones (SCP), la pata del grupo en el sector de la construcción. Por ventas del último año embolsó 273 millones de dólares. Pero la deuda continuó escalando, en parte debido a nuevas inversiones que el holding inyectó en áreas petroleras ubicadas en América latina y a la baja en el precio internacional del crudo, y en parte a las mayores tasas de interés que está pagando. Durante el año pasado destinó 73 millones de dólares al pago de intereses. Si las desinversiones programadas para este año se concretan, el ahorro anual en este rubro llegaría a los 30 millones.

Con esa meta Soldati se decidió a ajustar las tuercas una vez más. La idea es concentrarse en los negocios ligados con el petróleo y el gas, los fertilizantes, la construcción y el entretenimiento y dejar de lado el resto. Y, además, asociarse en las empresas donde pueda juntar efectivo y repartir futuros riesgos. El camino de la especialización no es una estrategia original. También lo transitó Pérez Companc, por caso, que en los últimos años se alejó de sus negocios no vinculados con la producción y exploración de petróleo y gas.

El primer paso en ese sentido de Comercial del Plata en este año fue la venta del dock de Puerto Madero, que el holding había estrenado y con el que obtuvo 23 millones de dólares. Y ya existe un mandato otorgado a un banco de inversión estadounidense para que coloque el 50 por ciento del paquete accionario del Tren y el Parque de la Costa entre cinco multinacionales del ramo.

Precisamente, fue el negocio de la diversión el culpable de los últimos problemas de Comercial del Plata. El Tren de la Costa perdió 9,5 millones de dólares durante el '97. Y nadie asegura que durante este año la suerte pueda darse vuelta. En total, el grupo invirtió 350 millones de dólares en el proyecto. Y hace un mes anunció el relanzamiento del complejo para intentar obtener utilidades. Pero, mientras tanto, en la city no le perdonan semejante jugada por un activo que le deja pérdidas. En lo que va del año, la acción de Comercial fue una de las más castigadas en la Bolsa junto con la de Alpargatas: cayó el 30 por ciento, mientras que el índice MerVal cedió tan sólo el 11,4. En el microcentro sacan una cuenta que grafica la actualidad del grupo: la relación entre la deuda y el patrimonio de la sociedad es de 2 a 1. La compañía quiere igualar esa proporción, por lo que debería bajar la deuda a la mitad. Además, la rentabilidad del holding en relación con el patrimonio es del 7,5 por ciento, cuando una cifra aceptable se ubicaría en torno del 12 al 14 por ciento.

Los dados están echados. La reestructuración del holding Soldati está en marcha. Sólo hay que esperar para ver si llega a la otra orilla. O si pasa a engrosar la lista de los ilustres grupos que se achicaron o desaparecieron.

"Será uno de los más fuertes"

Por Bernardo Kosacoff economista de la CEPAL y especialista en grupos económicos

"Comercial del Plata fue uno de los grupos que más se expandió durante la primera etapa de este gobierno. Hicieron buenos negocios, pero la agresividad de su estrategia les hizo perder capacidad financiera. Por eso es de suponer que encararán un proceso de especialización, desprendiéndose de aquellos activos que no formen parte de los negocios centrales. Esta política les debe servir para encontrar el equilibrio financiero. Pero este cambio de planes no significa que al holding le haya ido mal. Porque en la mayoría de los negocios que encararon obtuvieron jugosas rentabilidades, aun en aquellos sectores de los que debieron replegarse. A priori podría afirmarse que, en los próximos años, Comercial del Plata encontrará el perfil más redituable. Las áreas que mantendrán (petróleo y gas, sobre todo) son importantes y rentables. Uno diría que se encuentran mejor posicionados que aquellos dedicados a fabricar bienes de capital; están más protegidos de la competencia internacional. Por eso no tengo dudas de que se establecerán como uno de los holdings más fuertes del país si es que finalmente logran quedarse con los negocios más rentables que maneja el grupo".

Lo que tiene

-antes de las ventas-

- **100%** Compañía General de Combustibles
- **50%** Comercial del Plata Construcciones
- **100%** Tren de la Costa
- **19,6%** Aguas Argentinas
- **16,1%** Transportadora de Gas del Norte (TGN)
- **16,1%** Gas Natural BAN
- **13,5%** Gasoducto GasAndes
- **19,2%** Aguas de Santa Fe
- **13,3%** Aguas Cordobesas
- **18%** Aguas de Illimani (Bolivia)
- **55%** Agar Cross
- **16,9%** Ferroexpreso Pampeano
- **15%** Central Térmica Güemes
- **100%** Comercial del Plata Propiedades
- **50%** Sistemas Constructivos Integrales, en sociedad con Acindar
- **23** áreas petroleras y gasíferas en la Argentina, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Guatemala.

Fuente: Sociedad Comercial del Plata.

Lo que vendió

Activo	en millones de pesos
Año: 1993	
5% de Telefónica de Argentina	85,0
Año: 1994	
50% de Durlock	4,6
TV por cable en Chile y La Plata	2,9
Droguería Suizo-Argentina	6,5
10% de Philco	5,0
Año: 1996	
14% de Telefé	s/d
Año: 1997	
32,5% de EG3	126,8
42,5% Refinería San Lorenzo	70,0
41,4% Parafina del Plata	26,0
15% Transener	28,7
50% Comercial del Plata Construcciones	30,0
Año: 1998	
Dock del Plata	23,0
TOTAL:	**408,5**

Fuente: elaboración propia en base a datos de la compañía.

Lo que venderá

–en 1998–

Activo	en millones de pesos
50% del Tren de la Costa	60-100
Aguas Argentinas	120-150
25% de CGC	100-120
Ferroexpreso Pampeano	s/d
Central Térmica Güemes	s/d
Aguas de Santa Fe	s/d
Aguas cordobesas	s/d
Aguas de Illimani	s/d
TOTAL:	**280-370**

Fuente: elaboración propia en base a datos de la empresa y del mercado.

Entrevista al ministro de Trabajo brasileño

Flexibilizar los sueldos

Brasil es el socio privilegiado de Argentina, y su política laboral y sectorial, en especial en la industria automotriz, es relevante a la hora de definir las condiciones de integración en el Mercosur. Cash entrevistó al ministro de Trabajo brasileño y al titular de la cámara que agrupa a las terminales.

Por Maximiliano Montenegro

Gustavo Ercole



Edward Amadeo, graduado en economía en Harvard, blanquea la discusión sobre la reforma laboral.

A causa de la crisis asiática, el gobierno brasileño debió aumentar la tasa de interés para sostener el real, lo que disminuyó notablemente el crecimiento (este año el PBI aumentaría apenas un 1 por ciento) y elevó la tasa de desocupación en 2,5 puntos porcentuales. Según las estadísticas oficiales, el desempleo en Brasil es hoy superior al 7 por ciento, pero las cifras que manejan las consultoras privadas dicen que está subestimado y que es bastante mayor. Sin embargo, el ministro de Trabajo brasileño, Edward Amadeo, quien estuvo esta semana en Buenos Aires para participar del World Economic Forum del Mercosur, es optimista.

En una entrevista con **Cash**, Amadeo dijo que la economía "crecerá el año próximo un 4 por ciento, lo cual volverá a ubicar al desempleo debajo del 7 por ciento". Una opinión muy optimista si se tiene en cuenta los interrogantes que tienen los consultores internacionales sobre el futuro del real. Sea como fuere, en cierto modo, Brasil enfrenta un problema en el mercado de trabajo bastante similar al argentino: como el real está sobrevaluado, los salarios, aunque hayan disminuido su poder adquisitivo, son demasiado elevados en dólares como para dinamizar la creación de empleos.

Desde esta perspectiva, en Brasil, como en Argentina, lo que se discute hoy es cómo hacer para ajustar el costo laboral en dólares y ganar competitividad en el comercio internacional. Roque Fernández plantea que la solución está en bajar los impuestos al trabajo (aportes patronales) y la flexibilización de las condiciones de trabajo sin tocar los salarios de bolsillo. Amadeo afirma que este argumento esconde una falacia y un problema: el desfinanciamiento de la seguridad social. Y que la discusión de fondo es cómo lograr la flexibilización salarial.

Aunque no es graduado de Chicago como Roque, Amadeo, de 42 años, tiene un perfil distinto de los políticos que suelen ocupar el Ministerio de Trabajo. Es economista doctorado en Harvard, como la mayoría del equipo económico brasileño. Sabe de qué está hablando.

–Usted está promoviendo en Brasil una reforma del mercado de trabajo distinta de la que se quiere llevar a cabo en Argentina. ¿Por qué no plantean bajar indemnizaciones por despido o las contribuciones del trabajo a la seguridad social, todo lo que aquí se identifica con el "costo laboral"?

–Porque hemos identificado que la cuestión de la flexibilidad en Brasil tiene más que ver con la ausencia de una cultura de negociación entre sindicatos y empresas. Son necesarias negociaciones exhaustivas entre los dos sectores respetando la ley y las realidades de mercado de las empresas. Hay ejemplos en Brasil de negociaciones que flexibilizan y reducen el costo laboral respetando la ley. Lo que muchas veces falta es esa negociación, sensible a las restricciones de mercado que enfrenta la empresa. La cargas sociales pueden ser vistas como alícuotas sobre el salario o el sueldo básico. De hecho, según la ley, en Brasil el salario es flexible, es decir no hay ninguna restricción a la reducción de los sueldos si se negocian colectivamente. Por lo tanto, tenemos que crear un ambiente de negociación en el que se practique una flexibilidad efectiva del salario, que es la base sobre la cual se aplican las cargas sociales.

Control: ***En Brasil, los contratos por tiempo determinado están sujetos a estrictos controles. Sólo pueden ser usados para ampliar el plantel de trabajadores.***

–En Argentina el Gobierno dice que hay que reducir "los impuestos al trabajo" para no reducir el salario de bolsillo. Ese es el mismo discurso del FMI o del Banco Mundial.

–Eso no es flexibilización, sino reducción por vía legislativa del costo laboral. Pero suponer que, reduciendo las cargas sociales que pagan los empleadores al Estado, va a disminuir el costo del trabajo esconde una falacia. Es creer que hoy las empresas están pagando a sus trabajadores más de lo que de hecho valen para la empresa. No puedo coincidir con esto. Si una empresa le paga al trabajador 1000 dólares y sabe que por eso le tiene que pagar 600 en cargas sociales, quiere decir que para el empresario este trabajador vale 1600 y no 1000 dólares.

–Quienes defienden la reducción de cargas sociales dicen que las empresas no pagan a los trabajadores más de lo que para ellas valen y que por eso hay tanta desocupación.

–Entonces, hay que decir las cosas como son. El problema no está en el tamaño de la carga social sino en la posibilidad de negociar los salarios de manera amplia. Si el salario es negociable, entonces el peso de los impuestos que pesan sobre el salario disminuirá sólo, proporcionalmente, con esa negociación.

–Pero hasta los economistas más ortodoxos reconocen que es bastante difícil reducir los salarios nominales.

–Pero la propuesta no es reducir los salarios lisa y llanamente. Hay que plantear que la remuneración esté ligada al desempeño objetivo y potencial tanto de la empresa como del trabajador. Pero insisto, la flexibilización tiene que ver más con la cultura de negociación que con la idea de que hay que recortar derechos laborales como indemnizaciones o cargas sociales.

–¿En Brasil existen contratos promovidos por tiempo determinado, que no pagan indemnizaciones ni cargas sociales, como en Argentina?

–Estamos ensayando un esquema así desde enero de este año, con algunos beneficios fiscales y ausencia de indemnización por despido. Pero hemos puesto rigurosas condiciones a cambio. Primero, en dos años cae el beneficio fiscal y se examinarán los resultados de estos beneficios. Segundo, para que una empresa practique este tipo de contratación tiene que haber aceptación en la negociación colectiva con el sindicato. En tercer lugar, y fundamental, este recurso sólo puede ser utilizado para ampliar el plantel de trabajadores. Es decir, que no puede ser usado para reemplazar trabajadores estables.

Y la nave va

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Channels Fullscreen Mail Print Edit

Los beneficios de la crisis

Cuento japonés

Por Camilo Taufic

Varios países se podrían alegrar por la caída del precio de las materias primas en la actual crisis mundial. Pero uno más que otros: Japón. Quiénes serían más felices que los japoneses con la depresión de precios de los comodities, que dependen de ellos tanto como el resto del mundo de sus transistores. Así lo reconoció el miembro del Directorio de Políticas del Bank of Japan, Susumo Taketomi, en dos seminarios sobre el desempeño de la principal economía asiática. Uno tuvo lugar en Bangkok y el otro, en Singapur, el 29 de junio y el 3 de julio pasados.

La visión del economista oriental está desarrollada en dos documentos publicados en Internet: *La economía japonesa y la crisis económica asiática* y *La actual situación económica en Japón y su futuro*.

日本銀行 Welcome to the BANK OF JAPAN

Index

Susumo Taketomi afirma que "el estancamiento con inflación de los productos primarios está esparcido en este momento a través de nuestra economía, y en este escenario es un fenómeno positivo, porque significa ganancias extras en términos de comercio exterior".

Para el directivo del poderosísimo Bank of Japan, la crisis en su país (la segunda economía del mundo) se precipitó entre abril y octubre del año pasado, a causa de tres transferencias de recursos desde el sector privado al sector público: un repentino incremento del impuesto al consumo; la suspensión de una rebaja general de impuestos, y una reducción de hasta 75 por ciento en los subsidios a los gastos médicos de la población.

Se contrajo la demanda, especialmente la de los jóvenes japoneses entre 20 y 40 años, que recortaron sus gastos por las mismas causas que los mayores, agregando su preocupación sobre su futuro como jubilados y el seguro social que los está cubriendo desde ahora.

Sin embargo, si hay una recuperación de la economía japonesa, ésta va a venir del lado de un aumento en el consumo, protagonizado fundamentalmente por los jóvenes, señala Taketomi. Se apoya en las cifras sobre los "gastos personales optativos", cuya proporción en el consumo general ha subido en Japón del 17 por ciento en 1984 al 26 por ciento en 1997. (Consumo optativo son las compras de bienes duraderos y los gastos en servicios no esenciales, como el ocio.) "Y los jóvenes son los que hacen esos gastos, con lo que a la larga van a romper la actual baja propensión a consumir de los japoneses", asegura Susumu Taketomi. "Porque cuando una economía se torna próspera, el consumo optativo tiende a aumentar su proporción."

Para hacer frente a la crisis financiera, el gobierno japonés (renovado en las elecciones del viernes pasado) acudió a un tratamiento de shock, denominado "El esfuerzo bomba" o "de bombeo", nombre que lo hace menos dramático. Son 30 mil millones de yens destinados por el gobierno a estabilizar "de una vez" el sistema financiero, de los cuales 17 mil millones están dedicados a "respaldar hasta marzo del año 2001" los depósitos privados. Los restantes 13 mil millones de yens del "Big Bang" –como le dice Susumo Taketomi– se invierten para recapitalizar la industria y la banca nipona.

SITE: http://www.boj.or.jp/en/press/koen023f.htm y .../koen024.f.htm

Entrevista al ministro de Trabajo brasileño

Flexibilizar los sueldos

Por Maximiliano Montenegro


Gustavo Ercole
Edward Amadeo, graduado en economía en Harvard, blanquea la discusión sobre la reforma laboral.

A causa de la crisis asiática, el gobierno brasileño debió aumentar la tasa de interés para sostener el real, lo que disminuyó notablemente el crecimiento (este año el PBI aumentaría apenas un 1 por ciento) y elevó la tasa de desocupación en 2,5 puntos porcentuales. Según las estadísticas oficiales, el desempleo en Brasil es hoy superior al 7 por ciento, pero las cifras que manejan las consultoras privadas dicen que está subestimado y que es bastante mayor. Sin embargo, el ministro de Trabajo brasileño, Edward Amadeo, quien estuvo esta semana en Buenos Aires para participar del World Economic Forum del Mercosur, es optimista.

En una entrevista con **Cash**, Amadeo dijo que la economía "crecerá el año próximo un 4 por ciento, lo cual volverá a ubicar al desempleo debajo del 7 por ciento". Una opinión muy optimista si se tiene en cuenta los interrogantes que tienen los consultores internacionales sobre el futuro del real. Sea como fuere, en cierto modo, Brasil enfrenta un problema en el mercado de trabajo bastante similar al argentino: como el real está sobrevaluado, los salarios, aunque hayan disminuido su poder adquisitivo, son demasiado elevados en dólares como para dinamizar la creación de empleos.

Desde esta perspectiva, en Brasil, como en Argentina, lo que se discute hoy es cómo hacer para ajustar el costo laboral en dólares y ganar competitividad en el comercio internacional. Roque Fernández plantea que la solución está en bajar los impuestos al trabajo (aportes patronales) y la flexibilización de las condiciones de trabajo sin tocar los salarios de bolsillo. Amadeo afirma que este argumento esconde una falacia y un problema: el desfinanciamiento de la seguridad social. Y que la discusión de fondo es cómo lograr la flexibilización salarial.

Aunque no es graduado de Chicago como Roque, Amadeo, de 42 años, tiene un perfil distinto de los políticos que suelen ocupar el Ministerio de Trabajo. Es economista doctorado en Harvard, como la mayoría del equipo económico brasileño. Sabe de qué está hablando.

–Usted está promoviendo en Brasil una reforma del mercado de trabajo distinta de la que se quiere llevar a cabo en Argentina. ¿Por qué no plantean bajar indemnizaciones por despido o las contribuciones del trabajo a la seguridad social, todo lo que aquí se identifica con el "costo laboral"?

–Porque hemos identificado que la cuestión de la flexibilidad en Brasil tiene más que ver con la ausencia de una cultura de negociación entre sindicatos y empresas. Son necesarias negociaciones exhaustivas entre los dos sectores respetando la ley y las realidades de mercado de las empresas. Hay ejemplos en Brasil de negociaciones que flexibilizan y reducen el costo laboral respetando la ley. Lo que muchas veces falta es esa negociación, sensible a las restricciones de mercado que enfrenta la empresa. La cargas sociales pueden ser vistas como alícuotas sobre el salario o el sueldo básico. De hecho, según la ley, en Brasil el salario es flexible, es decir no hay ninguna restricción a la reducción de los sueldos si se negocian colectivamente. Por lo tanto, tenemos que crear un ambiente de negociación en el que se practique una flexibilidad efectiva del salario, que es la base sobre la cual se aplican las cargas sociales.

> **Control:** ***En Brasil, los contratos por tiempo determinado están sujetos a estrictos controles. Sólo pueden ser usados para ampliar el plantel de trabajadores.***

–En Argentina el Gobierno dice que hay que reducir "los impuestos al trabajo" para no reducir el salario de bolsillo. Ese es el mismo discurso del FMI o del Banco Mundial.

–Eso no es flexibilización, sino reducción por vía legislativa del costo laboral. Pero suponer que, reduciendo las cargas sociales que pagan los empleadores al Estado, va a disminuir el costo del trabajo esconde una falacia. Es creer que hoy las empresas están pagando a sus trabajadores más de lo que de hecho valen para la empresa. No puedo coincidir con esto. Si una empresa le paga al trabajador 1000 dólares y sabe que por eso le tiene que pagar 600 en cargas sociales, quiere decir que para el empresario este trabajador vale 1600 y no 1000 dólares.

–Quienes defienden la reducción de cargas sociales dicen que las empresas no pagan a los trabajadores más de lo que para ellas valen y que por eso hay tanta desocupación.

–Entonces, hay que decir las cosas como son. El problema no está en el tamaño de la carga social sino en la posibilidad de negociar los salarios de manera amplia. Si el salario es negociable, entonces el peso de los impuestos que pesan sobre el salario disminuirá sólo, proporcionalmente, con esa negociación.

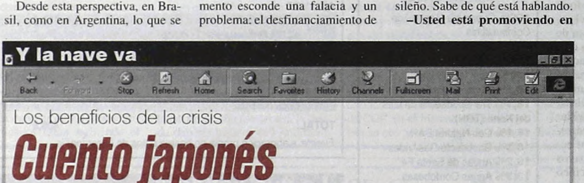
–Pero hasta los economistas más ortodoxos reconocen que es bastante difícil reducir los salarios nominales.

–Pero la propuesta no es reducir los salarios lisa y llanamente. Hay que plantear que la remuneración esté ligada al desempeño objetivo y potencial tanto de la empresa como del trabajador. Pero insisto, la flexibilización tiene que ver más con la cultura de negociación que con la idea de que hay que recortar derechos laborales como indemnizaciones o cargas sociales.

–¿En Brasil existen contratos promovidos por tiempo determinado, que no pagan indemnizaciones ni cargas sociales, como en Argentina?

–Estamos ensayando un esquema así desde enero de este año, con algunos beneficios fiscales y ausencia de indemnización por despido. Pero hemos puesto rigurosas condiciones a cambio. Primero, en dos años cae el beneficio fiscal y se examinarán los resultados de estos beneficios. Segundo, para que una empresa practique este tipo de contratación tiene que haber aceptación en la negociación colectiva con el sindicato. En tercer lugar, y fundamental, este recurso sólo puede ser utilizado para ampliar el plantel de trabajadores. Es decir, que no puede ser usado para reemplazar trabajadores estables.

Brasil es el socio privilegiado de Argentina, y su política laboral y sectorial, en especial en la industria automotriz, es relevante a la hora de definir las condiciones de integración en el Mercosur. **Cash** entrevistó al ministro de Trabajo brasileño y al titular de la cámara que agrupa a las terminales.



Los beneficios de la crisis

Cuento japonés

Por Camilo Taufic

Varios países se podrían alegrar por la caída del precio de las materias primas en la actual crisis mundial. Pero uno más que otros: Japón. Quiénes serían más felices que los japoneses con la depresión de precios de los comodities, que dependen de ellos tanto como el resto del mundo de sus transistores. Así lo reconoció el miembro del Directorio de Políticas del Bank of Japan, Susumo Taketomi, en dos seminarios sobre el desempeño de la principal economía asiática. Uno tuvo lugar en Bangkok y el otro, en Singapur, el 29 de junio y el 3 de julio pasados.

La visión del economista oriental está desarrollada en dos documentos publicados en Internet: *La economía japonesa y la crisis económica asiática* y *La actual situación económica en Japón y su futuro.*

Susumo Taketomi afirma que "el estancamiento con inflación de los productos primarios está esparcido en este momento a través de nuestra economía, y en este escenario es un fenómeno positivo, porque significa ganancias extras en términos de comercio exterior".

Para el directivo del poderosísimo Bank of Japan, la crisis en su país (la segunda economía del mundo) se precipitó entre abril y octubre del año pasado, a causa de tres transferencias de recursos desde el sector privado al sector público: un repentino incremento del impuesto al consumo; la suspensión de una rebaja general de impuestos, y una reducción de hasta 75 por ciento en los subsidios a los gastos médicos de la población.

Se contrajo la demanda, especialmente la de los jóvenes japoneses entre 20 y 40 años, que recortaron sus gastos por las mismas causas que los mayores, agregando su preocupación sobre su futuro como jubilados y el seguro social que los está cubriendo desde ahora.

Sin embargo, si hay una recuperación de la economía japonesa, ésta va a venir del lado de un aumento en el consumo, protagonizado fundamentalmente por los jóvenes, señala Taketomi. Se apoya en las cifras sobre los "gastos personales optativos", cuya proporción en el consumo general ha subido en Japón del 17 por ciento en 1984 al 26 por ciento en 1997. (Consumo optativo son las compras de bienes duraderos y los gastos en servicios no esenciales, como el ocio.) "Y los jóvenes son los que hacen esos gastos, con lo que a la larga van a romper la actual baja propensión a consumir de los japoneses", asegura Susumu Taketomi. "Porque cuando una economía se torna próspera, el consumo optativo tiende a aumentar su proporción."

Para hacer frente a la crisis financiera, el gobierno japonés (renovado en las elecciones del viernes pasado) acudió a un tratamiento de shock, denominado "El esfuerzo bomba" o "de bombeo", nombre que lo hace menos dramático. Son 30 mil millones de yens destinados por el gobierno a estabilizar "de una vez" el sistema financiero, de los cuales 17 mil millones están dedicados a "respaldar hasta marzo del año 2001" los depósitos privados. Los restantes 13 mil millones de yens del "Big Bang" –como le dice Susumo Taketomi– se invierten para recapitalizar la industria y la banca nipona.

SITE: http://www.boj.or.jp/en/press/koen023f.htm y .../koen024.f.htm

José Carlos Pinheiro Neto, titular de Anfavea

"Protección para todos"

B RASIL

Por Raúl Dellatorre

AFP
Todavía no hay acuerdo por un régimen automotor común.

Seis meses atrás, las cámaras empresarias de las terminales automotrices de Argentina y Brasil, ADEFA y Anfavea, respectivamente, acordaron un modelo de régimen común sectorial para poner en vigencia en el Mercosur a partir del 1° de enero del 2000. La propuesta fue elevada a los respectivos gobiernos, pero fue rechazada por considerarse que preservaba determinados privilegios –subsidios– para la industria, que no deberían existir en un acuerdo de libre comercio como el que se pretende alcanzar. A diferencia de sus pares argentinos, José Carlos Pinheiro Neto –titular de Anfavea– no tiene reparos en hablar de "estímulos" o preferencias que reclama para su sector. En una entrevista exclusiva con **Cash**, el directivo empresario, que participó esta semana de las jornadas del World Economic Forum en Buenos Aires, cuenta sus perspectivas en cuanto a la complementación entre la industria de su país y la argentina.

–¿Cómo imagina el proceso de integración entre las industrias automotrices de Brasil y Argentina? ¿Es posible superar la actitud de competencia entre las empresas de uno y otro país?

–Estamos buscando encarar la idea del Mercosur realmente como un bloque, y no solamente en aspectos aduaneros. Nuestras estrategias deberán ser, necesariamente, más abarcativas. Las políticas de lanzamientos de nuevos vehículos y nuestros intereses deberán estar coordinados. El Mercosur es un camino que ya no tiene retorno, y las empresas debemos marchar hacia la complementación, no ya como alternativas en competencia.

> **Estímulos:** ***"Lo que pretendemos es mantener ciertos estímulos a la industria terminal, que también se traducen en un estímulo inmediato para las autopartistas".***

–Sin embargo, sus pares de Argentina siguen reclamando condiciones para poder disputar la radicación de las inversiones, y advierten sobre el peligro de que sin un régimen adecuado a sus intereses toda la industria automotriz quede instalada en Brasil.

–Me parece que hoy ya es irrelevante si las inversiones de una firma internacional vayan a hacerse en Argentina o en Brasil. El Mercosur está funcionando como un bloque compacto. De hecho, recientemente una de nuestras terminales, asociada a nuestra entidad, anunció que la inversión de una planta, que estaba prevista en Brasil, la va a hacer en Argentina. Esto responde a la estrategia particular de cada empresa, que por otra parte son las mismas (multinacionales) que están aquí y allá. Por otra parte, le puedo asegurar que con nuestros colegas de ADEFA tenemos una relación excelente. La reunión en la que acordamos una propuesta de régimen común no nos llevó más de tres horas, cuando en principio pensamos que nos iba a demandar semanas de discusión. Tenemos intereses comunes, compartidos. No nos cabe tener discusiones eternas sobre ningún aspecto.

–Pero en materia arancelaria hubo acuerdo entre las terminales pero no con los gobiernos. ¿Estaban reclamando una protección excesiva?

–Un arancel externo común (para importaciones desde países fuera del Mercosur) del 35 por ciento para autos terminados es bueno para Argentina y también para Brasil. En eso no hay discusión. Una integración local (participación de las piezas nacionales en la producción) del 60 por ciento, también. En esto no hay ninguna diferencia entre las terminales de nuestros países. Para los autopartistas, la situación es diferente. Hoy las empresas argentinas pagan un 2 por ciento de arancel para importar partes y piezas de extrazona, en Brasil pagamos el 8 por ciento. La pretensión del nuevo régimen es elevarlo al 16 por ciento. Claro, para las empresas argentinas esto es inimaginable. Anfavea también lo está cuestionando, porque ese aumento en las tarifas nos genera pérdida de competitividad. Está claro que lo que pretendemos es mantener ciertos estímulos a la industria terminal, que también se traducen en un estímulo inmediato para las autopartistas de nuestros países, que tienen garantizada una participación del 60 por ciento en nuestra producción.

–Está claro que cuando usted dice que un arancel del 35 por ciento para la importación de autos es bueno, está hablando del máximo nivel de protección que autoriza la Organización Mundial de Comercio. ¿Se conforman únicamente cuando le dan lo máximo?

–Fíjese una cosa: cuando en 1994 en Brasil se bajó el arancel a los autos al 20 por ciento aumentó la entrada de vehículos importados. ¡Pero los importadores eran las propias terminales! ¿Usted cree que le íbamos a dejar el negocio a otros? Entiendo que en Argentina pasa lo mismo: el mayor importador es la industria terminal. Con un 35 por ciento, lógicamente, se crea un incentivo a la producción nacional. Por eso digo que es bueno para todos.

–Lo que ocurre es que los autos que importan son de las mismas firmas internacionales que están instaladas en ambos países. Importen o produzcan localmente, ganan siempre los mismos. Entonces, ¿a quién se protege subiendo los aranceles? ¿Se apunta a la instalación de más firmas?

–Tengo la impresión de que Brasil ya tiene radicado el mayor número posible de empresas existentes en el mundo. Contando a los fabricantes de tractores y maquinaria agrícola, Anfavea tiene 23 empresas asociadas. Son norteamericanas, europeas, japonesas y del sudeste asiático. Lo que se busca es que estas instalaciones se expandan, produzcan desde el Mercosur para otras regiones. Nadie se radica considerando sólo el mercado interno de Brasil y Argentina. Hay una complementación con las plantas que cada empresa tiene en otros países. Fiat de Argentina está produciendo para Europa. Nuestras empresas están fabricando para Sudáfrica y Rusia. Brasil exportó el año pasado por 4800 millones de dólares en rodados, y este año pensamos llegar a los 6000 millones, a pesar de la inmensa concurrencia de los autos asiáticos al mercado mundial.

–¿Cómo afectó a la industria automotriz brasileña la crisis asiática?

–Los precios de los autos asiáticos cayeron, y mucho. Entraron en mercados que tradicionalmente eran nuestros: Chile, Ecuador, Venezuela. Pero seguimos teniendo presencia en esos y otros mercados.

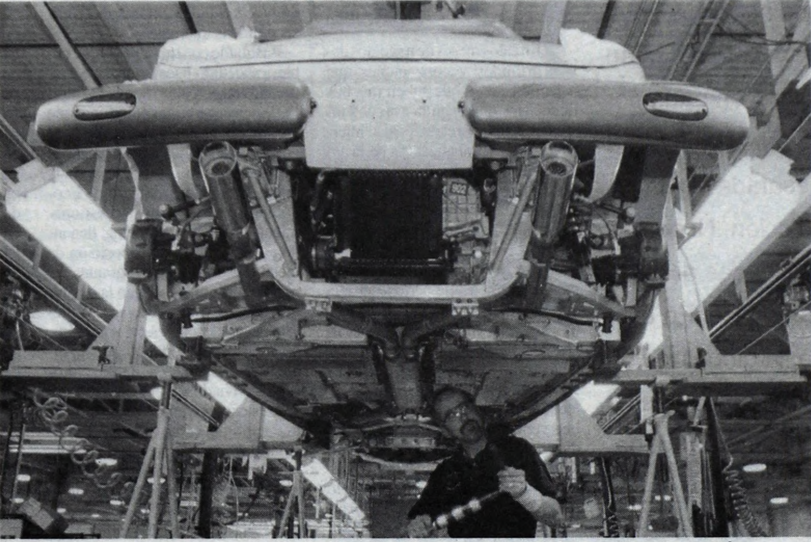
José Carlos Pinheiro Neto, titular de Anfavea

"Protección para todos"

Por Raúl Dellatorre

Seis meses atrás, las cámaras empresarias de las terminales automotrices de Argentina y Brasil, ADEFA y Anfavea, respectivamente, acordaron un modelo de régimen común sectorial para poner en vigencia en el Mercosur a partir del 1º de enero del 2000. La propuesta fue elevada a los respectivos gobiernos, pero fue rechazada por considerarse que preservaba determinados privilegios –subsidios– para la industria, que no deberían existir en un acuerdo de libre comercio como el que se pretende alcanzar. A diferencia de sus pares argentinos, José Carlos Pinheiro Neto –titular de Anfavea– no tiene reparos en hablar de "estímulos" o preferencias que reclama para su sector. En una entrevista exclusiva con **Cash**, el directivo empresario, que participó esta semana de las jornadas del World Economic Forum en Buenos Aires, cuenta sus perspectivas en cuanto a la complementación entre la industria de su país y la argentina.

AFP



Todavía no hay acuerdo por un régimen automotor común.

–¿Cómo imagina el proceso de integración entre las industrias automotrices de Brasil y Argentina? ¿Es posible superar la actitud de competencia entre las empresas de uno y otro país?

–Estamos buscando encarar la idea del Mercosur realmente como un bloque, y no solamente en aspectos aduaneros. Nuestras estrategias deberán ser, necesariamente, más abarcativas. Las políticas de lanzamientos de nuevos vehículos y nuestros intereses deberán estar coordinados. El Mercosur es un camino que ya no tiene retorno, y las empresas debemos marchar hacia la complementación, no ya como alternativas en competencia.

> **Estímulos:** ***"Lo que pretendemos es mantener ciertos estímulos a la industria terminal, que también se traducen en un estímulo inmediato para las autopartistas".***

–Sin embargo, sus pares de Argentina siguen reclamando condiciones para poder disputar la radicación de las inversiones, y advierten sobre el peligro de que sin un régimen adecuado a sus intereses toda la industria automotriz quede instalada en Brasil.

–Me parece que ya es irrelevante si las inversiones de una firma internacional vayan a hacerse en Argentina o en Brasil. El Mercosur está funcionando como un bloque compacto. De hecho, recientemente una de nuestras terminales, asociada a nuestra entidad, anunció que la inversión de una planta, que estaba prevista en Brasil, la va a hacer en Argentina. Esto responde a la estrategia particular de cada empresa, que por otra parte son las mismas (multinacionales) que están aquí y allá. Por otra parte, le puedo asegurar que con nuestros colegas de ADEFA tenemos una relación excelente. La reunión en la que acordamos una propuesta de régimen común no nos llevó más de tres horas, cuando en principio pensamos que nos iba a demandar semanas de discusión. Tenemos intereses comunes, compartidos. No nos cabe tener discusiones eternas sobre ningún aspecto.

–Pero en materia arancelaria hubo acuerdo entre las terminales pero no con los gobiernos. ¿Estaban reclamando una protección excesiva?

–Un arancel externo común (para importaciones desde países fuera del Mercosur) del 35 por ciento para autos terminados es bueno para Argentina y también para Brasil. En eso no hay discusión. Una integración local (participación de las piezas nacionales en la producción) del 60 por ciento, también. En esto no hay ninguna diferencia entre las terminales de nuestros países. Para los autopartistas, la situación es diferente. Hoy las empresas argentinas pagan un 2 por ciento de arancel para importar partes y piezas de extrazona, en Brasil pagamos el 8 por ciento. La pretensión del nuevo régimen es elevarlo al 16 por ciento. Claro, para las empresas argentinas esto es inimaginable. Anfavea también lo está cuestionando, porque ese aumento en las tarifas nos genera pérdida de competitividad. Está claro que lo que pretendemos es mantener ciertos estímulos a la industria terminal, que también se traducen en un estímulo inmediato para las autopartistas de nuestros países, que tienen garantizada una participación del 60 por ciento en nuestra producción.

–Está claro que cuando usted dice que un arancel del 35 por ciento para la importación de autos es bueno, está hablando del máximo nivel de protección que autoriza la Organización Mundial de Comercio. ¿Se conforman únicamente cuando le dan lo máximo?

–Fíjese una cosa: cuando en 1994 en Brasil se bajó el arancel a los autos al 20 por ciento aumentó la entrada de vehículos importados. ¡Pero los importadores eran las propias terminales! ¿Usted cree que le íbamos a dejar el negocio a otros? Entiendo que en Argentina pasa lo mismo: el mayor importador es la industria terminal. Con un 35 por ciento, lógicamente, se crea un incentivo a la producción nacional. Por eso digo que es bueno para todos.

–Lo que ocurre es que los autos que importan son de las mismas firmas internacionales que están instaladas en ambos países. Importen o produzcan localmente, ganan siempre los mismos. Entonces, ¿a quién se protege subiendo los aranceles? ¿Se apunta a la instalación de más firmas?

–Tengo la impresión de que Brasil ya tiene radicado el mayor número posible de empresas existentes en el mundo. Contando a los fabricantes de tractores y maquinaria agrícola, Anfavea tiene 23 empresas asociadas. Son norteamericanas, europeas, japonesas y del sudeste asiático. Lo que se busca es que estas instalaciones se expandan, produzcan desde el Mercosur para otras regiones. Nadie se radica considerando sólo el mercado interno de Brasil y Argentina. Hay una complementación con las plantas que cada empresa tiene en otros países. Fiat de Argentina está produciendo para Europa. Nuestras empresas están fabricando para Sudáfrica y Rusia. Brasil exportó el año pasado por 4800 millones de dólares en rodados, y este año pensamos llegar a los 6000 millones, a pesar de la inmensa concurrencia de los autos asiáticos al mercado mundial.

–¿Cómo afectó a la industria automotriz brasileña la crisis asiática?

–Los precios de los autos asiáticos cayeron, y mucho. Entraron en mercados que tradicionalmente eran nuestros: Chile, Ecuador, Venezuela. Pero seguimos teniendo presencia en esos y otros mercados.

BRASIL

El Buen Inversor

Nada importa

Los negocios en el recinto no están influidos en nada por la agresiva interna desatada por la re-reelección. Ni por las debilidades del plan económico. En este caso, la globalización es una bendición para la rueda.

Por Alfredo Zaiat

En estos meses de negocios deprimidos y cotizaciones que bajan más de lo que suben muchos financistas maldicen la estrecha integración del mercado local al internacional. La globalización de la actividad bursátil amarró la suerte de Buenos Aires a la de otras plazas emergentes, además de quedar dependiente de los vaivenes de Wall Street. Cuando la tendencia es positiva inversores y operadores disfrutan de las mieles de pertenecer a la aldea global. Pero cuando la taba se da vuelta los castigos son implacables, desproporcionados e injustos, tanto como los beneficios que antes se obtuvieron. De todos modos, pertenecer al mundo globalizado tiene una ventaja para los financistas independientemente de las propicias o desfavorables corrientes que dominen los mercados en un momento dado. Sus negocios han quedado inmunes a ciertos desvíos del plan económico y, fundamentalmente, a crisis políticas internas.

Basta sólo con imaginar lo que hubiera sucedido hace no más de cuatro años en el recinto con la seguidilla de peleas e intrigas palaciegas que dominaron en los últimos meses al gobierno menemista. Los cruces por la re-reelección; la renuncia de la mano derecha del ministro de Economía; los durísimos cuestionamientos a la Corte Suprema, llegando a la amenaza de la oposición de meter presos a cinco integrantes del máximo tribunal si avalan la posibilidad de que Carlos Menem se presente a las elecciones del año próximo; y la rebeldía del bloque de diputados oficialistas a aprobar proyectos enviados por el Ejército.

A este inquietante escenario político habría que sumarle las señales amarillas que se emiten desde la economía. Desequilibrio de las cuentas externas, maquilladas con un escandaloso ajuste hacia abajo del déficit comercial de unos 1200 millones de dólares; metas fiscales con el FMI que se alcanzan luego de enjuagues contables; debilidad de Roque Fernández para imponer la reforma tributaria tal como ha sido diseñada; e insistentes críticas del FMI a la reforma laboral.

Cualquiera de esas cuestiones hubiera derrumbado los precios de las acciones y bonos cuando la plaza no era parte de un único mercado bursátil globalizado. Ni pensar si coincidían todas juntas como ahora. Imaginar la histeria de los operadores y las teorías conspirativas que fluirían en el microcentro es un interesante ejercicio para entender lo que ha cambiado en la dinámica de los negocios de la city en los últimos años.

El paso al costado de Menem en su ambición de perpetuarse en el poder como la guerra anterior con Eduardo Duhalde eran anécdotas que se contaban los financistas en la rueda. No tuvo ni las más mínima influencia en el recinto. Los papeles se movieron al compás de lo que sucedió en emergentes relevantes (Rusia, Brasil y los tigres asiáticos) o en plazas desarrolladas (Japón y Estados Unidos). Y así seguirá siendo. Ni la oposición ni los candidatos del PJ que aspiran a la presidencia tienen la intención de romper con el modelo económico. Los financistas, entonces, no tienen de qué preocuparse. Ellos pertenecen, con lo bueno y lo malo, al mundo bursátil globalizado.



TASAS

	VIERNES 17/07 en $ (% anual)	VIERNES 17/07 en u$s (% anual)	VIERNES 24/07 en $ (% anual)	VIERNES 24/07 en u$s (% anual)
Plazo Fijo a 30 días	6,7	6,0	6,5	5,8
60 días	7,5	6,4	7,5	6,3
Caja de Ahorro	3,0	2,3	3,0	2,3
Call Money	6,4	6,0	6,4	6,4

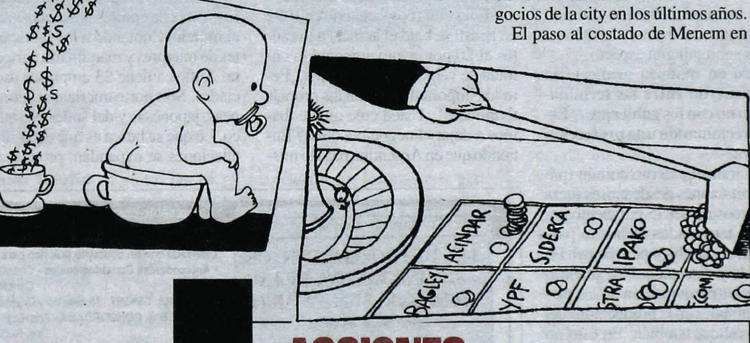
NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION

(en porcentaje)

Julio 1997	0,2
Agosto	0,2
Septiembre	0,0
Octubre	-0,2
Noviembre	-0,2
Diciembre	0,2
Enero 1998	0,6
Febrero	0,3
Marzo	-0,1
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,2

Inflación acumulada últimos 12 meses: 1,1%.



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 22/07	15.720
Depósitos al 16/07	
Cuenta Corriente	9.658
Caja de Ahorro	8.523
Plazo Fijo	14.415
	en u$s
Reservas al 22/07	
Oro y dólares	22.843
Títulos Públicos	1.756

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

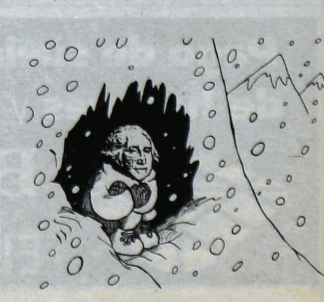
ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 17/07	Viernes 24/07	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2,060	1,960	-4,9	17,7	-17,7
Alpargatas	0,235	0,242	3,0	14,2	-42,4
Astra	1,580	1,510	-4,4	-6,2	-11,7
Capex	4,450	4,600	3,4	24,3	-30,8
Central Costanera	3,050	2,950	-3,3	1,7	22,9
Comercial del Plata	1,090	1,095	0,5	-0,5	-30,7
Siderar	3,830	3,690	-3,7	-2,9	-13,2
Siderca	2,080	2,000	-3,8	20,5	-22,1
Banco Francés	8,920	8,450	-5,3	11,8	-8,9
Banco Galicia	5,390	5,240	-2,8	16,4	-3,8
Indupa	0,840	0,800	-4,8	-0,6	-33,3
Irsa	3,840	3,700	-3,6	25,9	-0,5
Molinos	2,530	2,480	-2,0	13,2	3,9
Peréz Compac	5,985	5,780	-3,4	15,1	-17,4
Renault	2,300	2,210	-3,9	11,1	61,4
Sevel	0,940	0,905	-3,7	0,6	-1,6
Telefónica	3,850	3,645	-5,3	14,9	-0,8
Telecom	7,330	6,890	-6,0	16,8	-2,2
YPF	32,100	30,250	-5,8	1,3	-9,0
Indice Merval	628,590	609,240	-3,1	10,7	-11,4
Indice General	**22.144,990**	**21.255,720**	**-4,0**	**8,7**	**-7,9**

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–



ME JUEGO

MARCOS LOBATO
Operador de la Sociedad de Bolsa Erario Bursátil

–¿Qué está pasando en el mercado?

–Los papeles han bajado mucho en la última semana. Se impuso una tendencia negativa. Esa caída tuvo su origen en las declaraciones de Alan Greenspan (titular de la Reserva Federal, banca central estadounidense) respecto a que consideraba que las acciones estaban caras. Pero, más allá de lo que dijo Greenspan, creo que las acciones habían subido mucho en poco tiempo. De todos modos, el ajuste del Dow Jones de la última semana no ha castigado tanto al recinto local. Una de las razones puede ser que el índice de acciones líderes MerVal ya había bajado mucho antes.

–¿Cuál es la perspectiva?

–Las bolsas europeas y el Dow Jones han estado superando records. Siguen subiendo pese a la crisis asiática. No paran de subir. Las únicas plazas perjudicadas por la crisis asiática son las emergentes. El ajuste bajista de esta semana de Europa y del Dow será transitorio. Creo que rápidamente recuperará el terreno perdido y seguirán superando records. Y el MerVal acompañará esa recuperación. No hay dudas de que el mercado es alcista en Europa y en Estados Unidos.

–¿Y el de Buenos Aires?

–Depende de varios factores. De las negociaciones con el FMI y de cómo se desarrolle la situación política. Pero creo que los papeles se recuperarán.

–¿Qué están haciendo los inversores extranjeros?

–No están teniendo un papel muy activo. No se observa la presencia de los inversores del exterior, ya que el volumen de negocios no ha crecido en las últimas semanas. En cambio, las AFJP se están moviendo mucho. Vale recordar que las AFJP han tenido fuertes pérdidas en los últimos meses.

–¿Cuál será el rango de movimiento del MerVal?

–De 550 a 630 puntos (el viernes cerró a 609). No descarto que pueda llegar a los 700 puntos si mejora la situación política y económica.

–¿Qué aconseja a sus clientes?

–Los precios de las acciones son tentadores comparándolos con los que tenían hace algunos meses. Son precios de compra. Por ejemplo, las petroleras han cedido mucho. Pérez Companc, por caso, el año pasado cotizaba 8,30 pesos y ahora lo hace a 5,78. Tiene más para subir que para bajar. En el largo plazo, la Bolsa va a ser negocio.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 17/07	Viernes 24/07	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	127,000	126,800	-0,2	2,9	9,6
Bocon I en dólares	129,350	129,000	-0,3	1,5	7,1
Bocon II en pesos	107,500	107,100	-0,4	4,0	8,2
Bocon II en dólares	125,550	125,050	-0,4	2,3	7,1
Bónex en dólares					
Serie 1989	99,300	99,200	-0,1	0,4	3,8
Serie 1992	99,650	99,450	-0,2	0,1	3,3
Brady en dólares					
Descuento	84,625	84,125	-0,6	-0,6	0,5
Par	76,500	76,375	-0,2	1,7	4,1
FRB	91,375	90,375	-1,1	1,3	0,8

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

AGRO

Diego Giúdice



El precio del pan se duplicó desde el inicio de la convertibilidad.
Está exento de IVA, pero paga el impuesto de las etapas anteriores.

Evasión en la industria molinera

Impuestos y pan negro

Por Aldo Garzón

La Federación Industrial Molinera calcula en un 30 por ciento la evasión impositiva en el sector. Implementarán nuevos mecanismos de control.

En unos dos meses podrían estar instaladas las cajas negras aprobadas por el Gobierno para controlar la salida de harina de los aproximadamente 120 molinos que existen en el país. Horacio Goyeneche, director ejecutivo de la Federación Argentina de la Industria Molinera, dijo a **Cash** que la utilización de estos medidores de molienda permitirá controlar la evasión impositiva del sector, que estimó en alrededor del 20 por ciento. Otras fuentes indicaron, además, que en toda la cadena que incluye al trigo, la harina y el pan, la evasión llega al 30 por ciento, con el agravante que, en lo que va de la convertibilidad, el precio de ese último producto se duplicó para los consumidores.

De acuerdo con el proyecto original de reforma tributaria elaborado por Economía, el impuesto al valor agregado iba a ser del 10,5 para el trigo, 21 por ciento para la harina y cero para el pan. La postergación de esa norma dejó a los dos primeros segmentos de la cadena con un IVA del 21 por ciento, lo cual, para Goyeneche, se corresponde mejor con la correcta técnica impositiva, ya que "la harina debe tener la misma tasa que el trigo".

Hay cerca de 15 mil panaderías en todo el país, que pagan por cada bolsa de harina "triple cero" entre 11 y 12 pesos más IVA. Como la venta de pan está exenta, el panadero debe trasladar todos los costos de insumo, con el impuesto incluido, al precio al consumidor. La relación actual entre el precio de la harina y el del pan es de alrededor de 7,5 veces a favor de éste último (227 pesos contra 1700 por tonelada, respectivamente). Y aunque la comercialización del pan común no paga IVA, el problema es que, precisamente, no existe una definición concreta acerca de qué se entiende por pan común.

La propiedad del sector molinero está bastante diversificada. Según Goyeneche, nadie tiene más del 15 por ciento de los establecimientos. De los 14 millones de toneladas de trigo que produce anualmente la Argentina, el 40 por ciento es para el sector de la molienda, que por cada 100 toneladas de cereal obtiene 75 toneladas de harina. Para todo 1997, las exportaciones de harina se calculaban en 570 mil toneladas, el 60 por ciento de las cuales, con arancel cero del Mercosur, se destinan al mercado brasileño. Según el tipo de harina, los precios internacionales FOB (libre de impuestos en puerto de embarque) rondan entre los 200 y 220 dólares la tonelada.

El aumento en las ventas externas durante los últimos años no ha podido reducir, sin embargo, la capacidad ociosa de los molinos, que Goyeneche estima en un 40 por ciento. Este problema, según el directivo de la FAIM, refleja el alto nivel de competitividad al que se ven expuestos los actores de este mercado. Al igual que en otros sectores de la economía, y con el fin de obtener mayores rendimientos trabajando a una escala más grande, ya se han acercado algunos inversores internacionales, si bien todavía la mayoría de los molinos siguen estando en manos del capital local.

En general, los molineros se muestran satisfechos con el tema de las cajas negras, pero son renuentes a emitir opinión sobre sus compradores, los panaderos. Reconocen, sin embargo, la existencia de un mercado negro para cuyo control, no hace mucho, algunos habían planteado una solución algo diferente a la aplicada por el gobierno; bajar al 10,5 por ciento la alícuota del IVA para el trigo y la harina, e imponer la misma tasa también para el pan, con lo que se esperaba un efecto neutro para el precio al consumidor y mejores resultados para el fisco.

ENFOQUE

Por Daniel Cieza *

El informe que dio a conocer el Gobierno a través del Indec refleja un estancamiento en los índices de desocupación abierta y se renueva la polémica sobre la veracidad de la tasa de desempleo. El oficialismo intenta disimular las malas noticias y transferir las responsabilidades. Su estrategia principal es afirmar que en la Argentina se trabaja demasiado y que el Estado no tiene responsabilidad ni competencia sobre la cuestión.

Voceros del Ministerio de Trabajo han sugerido que uno de los problemas vinculados a la desocupación es el sobreempleo, ya que la Argentina es uno de los países del mundo con mayor número de horas anuales trabajadas. Mientras en Europa se avanza hacia la reducción de la jornada de trabajo, en nuestro país la jornada de 8 horas ha sido arrasada por una flexibilización de hecho que la prolonga hasta límites inesperados. Solamente con cumplirse la legislación vigente sobre la duración de la jornada laboral se lograría un mayor nivel de empleo.

Lo que no explican los voceros del ministerio es por qué la cartera laboral no ha reducido por decreto la cantidad de horas extras permitidas. Tampoco se explica por qué no se ha avanzado en la declaración como insalubres de una serie de actividades riesgosas conforme a los criterios de la OIT, lo que significa reducir la jornada a 6 horas diarias o 36 semanales. Pero la tendencia va en sentido contrario, ya que por ejemplo, se ha tolerado que en los elevadores de granos de Puerto Nuevo privatizados, al disolverse la Junta de Granos, la jornada se elevara de 6 a 8 horas diarias, a pesar de ser una de las actividades más riesgosas según la experiencia internacional. Asimismo, resta explicar la actitud de tolerancia u omisión ante la falta de cumplimiento de normas sobre el horario nocturno, el trabajo de mujeres y el descanso dominical, que permite abusos en supermercados y clínicas privadas.

En concreto, ni el Ministerio de Trabajo ni la Subsecretaría de Trabajo bonaerense han ejercido sus facultades ni utilizado el poder de policía para controlar la duración de la jornada laboral. Por el contrario, han tolerado abusos manifiestos en este sentido.

Otro problema que tiende a agravarse es el vinculado al trabajo en negro o no registrado. A este nivel, la Subsecretaría de Trabajo bonaerense afirmó a la Asamblea Legislativa de marzo de este año que merced a los esfuerzos del organismo, el trabajo en negro se redujo del 60 al 18 por ciento. Se ignora cuáles son los datos que avalan tal proeza, que de ser real tendría una dimensión mundial, porque no existen mediciones del Indec sobre el conjunto de la provincia de Buenos Aires. Sin embargo, de acuerdo con los datos del Indec sobre el conurbano bonaerense, en los 19 municipios del Gran Buenos Aires al 39,1 por ciento de los asalariados no se les practica descuento jubilatorio en la medición de octubre de 1997; la última procesada sobre indicadores de trabajo en negro, en 1994, era del 35,3 por ciento. Cabe recordar que en las mediciones del Indec sobre desempleo abierto no se incluye el trabajo en negro, ya que los trabajadores en esas condiciones aparecen como ocupados o subocupados. Por lo tanto, aparece un problema adicional al estancamiento de la tasa de desocupación abierta. Y resulta evidente que ni los mecanismos de la Ley Nacional de Empleo, ni el accionar de los organismos de la administración del trabajo han logrado reducir el problema.

Control: ***El Ministerio de Trabajo no ha ejercido sus facultades ni utilizado el poder de policía para controlar la duración de la jornada laboral.***

Finalmente, es necesario mencionar el impacto de los programas oficiales de empleo sobre la tasa de desocupación y subocupación. Según los datos del Ministerio de Economía, en octubre de 1997 había 301.600 beneficiarios de programas nacionales o provinciales de empleo y los datos que poseemos indican que esta cifra ha aumentado considerablemente. En este momento hay alrededor de veinte programas nacionales de empleo y diez solamente en la provincia de Buenos Aires. La mayoría de los beneficiarios perciben una retribución cercana a los 200 pesos y aparecen en las mediciones como ocupados o subocupados, pero en rigor se trata de desempleados subsidiados. Los programas oficiales de empleo adolecen de una dispersión, falta de transparencia y ligazón a sistemas clientelares muy notables. En la práctica, ni siquiera funcionan como un subsidio racional y equitativo al desempleo.

En resumen, la peor noticia no es que se haya estancado el índice de desempleo abierto respecto de la medición de octubre de 1997. La peor noticia es que crece el sobreempleo tolerado por los organismos de administración del trabajo, el empleo precario o en negro, y un sistema irracional e inequitativo de subsidios al desempleo bajo la aparición de Programas de Empleo.

**Profesor titular de Legislación Laboral en la Universidad Nacional de Quilmes y presidente de la Comisión de Políticas de Empleo de la Cámara de Diputados de la Provincia de Buenos Aires.*

El baúl de Manuel

Por M. Fernández López

A César lo que es de César

Las finanzas públicas engendraron a la economía política. Forman una materia ardua, con sus axiomas y sus grados de libertad. Entre los primeros, tenemos éstos: 1) no hay recurso que dure cien años, ni gasto que no se pague; 2) ninguna reforma tributaria debe reducir impuestos, sino todo lo contrario. Para crear nuevos impuestos u otros recursos, debe invocarse el equilibrio fiscal, la equidad o la necesidad y urgencia del Tesoro, aunque sólo se trate de gastos nunca detallados, pero abultados, de los gobernantes. La historia, maestra de la vida, nos ilustra sobre el delirio gastador de los gobernantes. Cayo César, dice Suetonio (*Vida de los doce césares*), se bañaba en perfumes calientes y fríos, consumía perlas costosísimas disueltas en vinagre y servía a sus invitados manjares confeccionados con oro; durante días hizo tirar al pueblo, desde lo alto de la basílica Julia, monedas por un importe nada despreciable; mandó fabricar navíos con popas adornadas de piedras preciosas y las velas tornasoladas, en los que había termas, comedores y hasta variedad de vides y árboles frutales; al construir sus fincas y casas de campo desestimaba todo cálculo, pues nada deseaba realizar tanto como lo que le decían que era irrealizable. La fiesta no sería completa si el que gozó debiera pagar la factura. Pero al César no le faltaban ideas para juntar plata. Su palacio tenía decenas de habitaciones y un enjambre de allegados. Aisló y equipó diversas habitaciones y persuadió a sus cortesanos para que sus esposas aportasen su cuerpo en beneficio del erario. Luego envió nomencladores a cada foro y basílica a invitar a jóvenes y viejos al burdel; si no tenían para pagar, allí se les prestaba dinero a interés usurario, y los servidores anotaban públicamente sus nombres como contribuyentes a las rentas del César. Vespasiano notó que los curtidores usaban orina como insumo, e implantó un impuesto por el derecho de instalar urinarios públicos y vaciarlos después. Criticado por su hijo Tito, la respuesta del César la cuenta nuestro César Bruto (Carlos Warnes): "El emperador sacó del bolsillo unos cuantos dólares y se los dio a oler a su hijo; 'tomá y desime qué olor lencontrás a esta plata...' '¿Olor? ¡Yo no lencuentro olor a nada, papá!'. 'Sin embargo, querido, esta plata es de los inpuestos a los minjitorios... ¡Y eso indica que, venga de donde venga, el dinero no tiene olor!'".

¿Seré Roca?

Se ha dicho que Menem seguía los pasos de Rosas: desdeñar una Constitución y hacerse reelegir varias veces. Cerrado ese camino, se dice que su modelo será Roca: ceder el trono pero manejar los hilos del sucesor. Roca, como Menem, hizo sancionar una ley de convertibilidad: "La Nación debe volver a la conversión, mediante la designación de un tipo que se basaría en la realidad de las convenciones y de los hechos". La implantó sin antes remover la corrupción administrativa ni depurar el gasto público: "El propósito de la conversión obliga a reorganizar y moralizar los resortes de la administración, a introducir en el presupuesto las economías posibles". Economía era reducir "esa acumulación de empleados". La Justicia no era mejor que la de hoy: "La Justicia ha caído entre nosotros en bastante descrédito. Sería ilusorio, sin una buena Justicia, pretender inspirar confianza; es fuerza reconocer que la Justicia argentina no responde a tan altos fines, siendo señalada entre nosotros y en el extranjero con caracteres que es menester suprimir, si no queremos que llegue la hora de una funesta deshonra". ¿En qué se ocuparían tantos inmigrantes?: "El país debe esforzarse en aumentar y mejorar en cantidad, calidad y precio, aquellos ramos de producción que tienen ya fácil aceptación en los mercados extranjeros, absteniéndose de proteger industrias efímeras, en condiciones de irremediable inferioridad, con evidente menoscabo de nuestras grandes y verdaderas industrias, la ganadería y la agricultura". La exportación agropecuaria y las inversiones extranjeras produjeron "una enorme acumulación de metálico". El modelo no daba lugar al obrero urbano, que osaba pedir menor jornada y más retribución: de "las agitaciones obreras del año pasado en forma de propaganda oral y escrita y de huelgas parciales o generales, que llegaron a veintiséis, veinte se proponían obtener disminución de trabajo y aumento de salarios". Quien quitó al indio la pampa a punta de Remington no pensó una solución distinta para "elementos exóticos, incorporados a nuestra población, al amparo ilimitado de las leyes relativas al extranjero". La Ley de Residencia permitía depurar a "la sociedad argentina que no está obligada a aceptar en su seno elementos de desorden". Lo entrecomillado eran palabras de Roca, no dichas en voz baja, sino ante el Congreso de la Nación (1899-1903).

BANCO DE DATOS

RANKING

La inversión de extranjeros no residentes en la Bolsa de Buenos Aires superó los 18.500 millones de dólares en mayo. Bélgica encabezó el ranking que elabora la Comisión Nacional de Valores, que suma las colocaciones de inversores del exterior en acciones, títulos públicos y en Obligaciones Negociables. Estados Unidos, relegado al segundo puesto en monto, quedó en cambio primero en cantidad de inversores al registrar 3119 (29,7 por ciento del total).

EXTRANJEROS EN LA BOLSA
(en millones de dólares)

Bélgica	7168,0
EE.UU.	5295,8
Inglaterra	1231,9
Uruguay	410,9
España	337,5
Alemania	140,8
Suiza	139,9
Francia	91,6
Chile	77,4
México	71,3

Fuente: CNV

VIVIENDAS

El gobierno de la Ciudad de Buenos Aires lanzó la última semana un plan para la construcción de viviendas. El programa, que implica una inversión de 100 millones de pesos, se orienta a los sectores de recursos medios y medios bajos. Las unidades empezarán a construirse por módulos de 1000 viviendas a partir de fin de año. Y tendrán hasta tres ambientes y 80 metros cuadrados con un costo máximo de 775 pesos el metro. El programa aportará, junto con el beneficiario, el 20 por ciento del costo de la obra durante la construcción. En tanto el saldo será financiado a 10 años de plazo por los bancos y con préstamos complementarios del Banco Ciudad.

RATIFICACION

En esta misma columna, la semana pasada, se publicó una aclaración a pedido del Citibank referido a que, de acuerdo a "los registros que obran en su poder (el del banco)", la empresa "Reckitt & Colman Argentina SA se encuentra y siempre se encontró clasificada como 1 (en situación normal)". Ese reclamo tiene su origen en una nota de tapa del *Cash*, del 28 de junio pasado, referido a los deudores morosos del sistema financiero (*Los clavos de la city*). *Cash* ratifica que Reckitt & Colman Argentina SA tiene una deuda por 27,3 millones de dólares con el Citibank en situación 4 (con alto riesgo de insolvencia). Esa información se encuentra disponible en la Central de Riesgo del Banco Central, o se puede consultar en el sitio de Internet del BCRA. Reckitt & Colman Argentina, además, contabiliza una deuda de 10,4 y 0,3 millones de pesos con los bancos Francés y Galicia, respectivamente, en situación 1 (normal). Cuentas claras.